Canal TI | Canal TI | canal_ti | Canal TI | @canal_ti | mediacomm

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN MENSUAL GRATUITA
Nº1005
LUNES 10 AGOSTO 2026

MISIÓN TECNOLÓGICA

ANUNCIA SU NUEVA ERA CON LIDERAZGO RENOVADO Y ENFOQUE EN LA GESTIÓN INTELIGENTE

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

PHONIX®
PERÚ

COMPETENCIA: COMPRAS PRODUCTOS

CON PHONIX:
COMPRAS PRODUCTOS

+ OPORTUNIDADES

RED GLOBAL

USA

DUBAI

PERÚ

COLOMBIA

Cobertura nacional: **llegamos a los 24 dptos. del país, costa, sierra y selva.**

Abastecimiento Internacional **conectado a una red global: USA, Dubai, Perú y Colombia.**

Variedad de productos: **laptops, desktops, AIOs, monitores, impresoras, periféricos, accesorios y mucho más.**

PHONIX POINTS

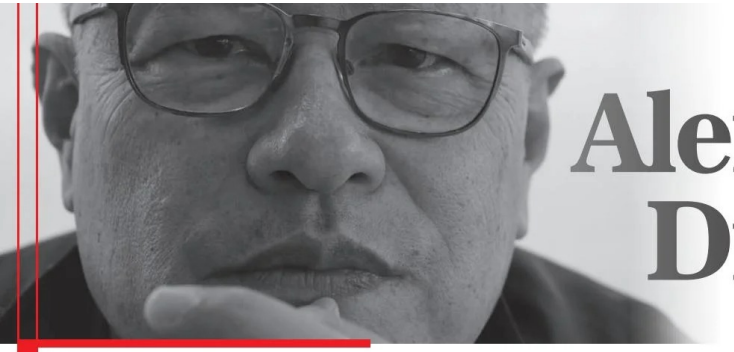
Recompensas por compra: acumula **PHONIXPOINTS** y accede a **beneficios comerciales exclusivos.**

+ DE 94

Alcance global: **Presencia en + de 94 países y 5 continentes**

phonix - peru.com

Revistas.PeruRadio.net.pe



Alerta Digital

Por Wilder Rojas Díaz
wilder.rojas@mediacomm.pe

“Pide que te den el 30% de las utilidades”

En el diario Expreso estaban sorprendidos de que yo ya no perteneciera a La República. Les expliqué que hace 4 meses había dejado de trabajar ahí y que estaba libre. Por supuesto que no les dije que andaba desesperado por empezar a trabajar. Y fue el gerente general el que me llamó en la noche para decirme que los estaba engañando, que yo tramaba algo, porque él tenía información de primera mano de que yo seguía en el diario de los Mohme.

Después de conversar telefónicamente con el gerente general de Expreso, quedé movido, nervioso, pues sentía que mi ingreso al diario corría peligro. Y de pronto el teléfono fijo volvió a timbrar. Contesté:

—Hola, viejo. Realmente has dejado perplejos a todos en el diario. Este es tu momento.

—Gracias, señor Miglio.

—En la negociación, además de tus honorarios, pide que te den el 30 % de las utilidades.

—De acuerdo, don…

—Viejo, pide lo que te mereces…

Cuando al tercer día nos sentamos en el directorio para cerrar el acuerdo, el gerente general volvió con la cantaleta de que yo aún seguía en La República. Hasta que lo callaron y proseguimos con lo más importante. Cuando terminé de explicar el proyecto y lo que necesitaba para realizarlo, Mario Miglio, miembro del directorio y subdirector de Expreso, me preguntó cuáles eran mis pretensiones económicas. Respondí con el monto de mis honorarios mensuales y luego dije, muy nervioso, que quería el 30 % de las utilidades.
—¡Viejo, eso es demasiado, una locura!

—¿Qué te parece el 20%?

—De acuerdo, don Mario…

Entendí que Mario Miglio era mi aliado en esa negociación y por eso acepté el 20 % de las utilidades. En realidad, no entendía bien cuánto sería ese 20 %, pero acepté porque sonaba interesante. Luego, alguien del directorio me indicó que ningún periodista tenía ese tipo de acuerdos, que yo era un privilegiado que hasta secretaria tendría.

Esa misma tarde me reuní con mi amigo, el periodista Ismael León, pues andaba preocupado por lo que escuchaba en La República, donde me estaban tildando de traidor; algo así como cuando un jugador crema se pasa a Alianza Lima, o viceversa.

A Ismael le expliqué que desde el 28 de octubre de 1992 yo estaba fuera de La República, que no era asesor, que nunca más me volvieron a llamar, etc. Entendió que todo lo que se estaba diciendo en el diario era una mentira, que no estaban siendo justos conmigo.

Me reuní con Ismael en un café al frente de La República y, cuando nos despedíamos en la vereda, me percaté de que el gerente general de Expreso estaba ingresando al edificio de La República, donde ya tenía un acuerdo para ser el nuevo gerente general.

(Continuará)

¡Abrazos amazónicos, queridos amigos!

Canal TI 1003
(Lunes, 3 de agosto de 2026)

créditos

Director
Wilder Rojas Díaz

Diseño y Diagramación
Sandra Rojas

Consultor de Diseño Gráfico
Oscar Pévez Fajardo

Editor de fotografía
Martín Sánchez Tapia

Web y TI
Oscar Esteban Rojas

CRM y Analytics
Josué Cervantes Pamo

Gerente Comercial
Lucía Corrales Naveda

Administración
Margot Tolentino Porras

Canal TI se imprime en Industria Gráfica **Cimagraf** S.A.C.
Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-04808
Prohibida la reproducción total o parcial del contenido.
Media Comm no se responsabiliza por las opiniones de terceros.
Los precios y promociones referidos en los avisos publicitarios y/o en los textos de Canal TI, son solo válidos para empresas del canal de distribución tecnológico peruano.

Canal TI

es una publicación semanal de:

MEDIA comm

Jirón Orejuelas 226,
Surco - Lima 15039–Perú
Central: +511 275-3381

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

Presentó su nueva categoría de impresoras EcoTank y su línea de proyectores Lifestudio

Epson reconoce a sus 14 mejores socios comerciales del programa Epson Stars en Perú

Epson Perú realizó un exclusivo evento para reconocer la labor de sus principales socios del canal tradicional, agrupados en el programa de fidelización Epson Stars. En la ceremonia, la marca premió a 14 empresas, provenientes de Lima y regiones, como muestra de agradecimiento por su compromiso durante el año fiscal 2026, periodo en el que Epson registró un crecimiento por encima del mercado.

El evento contó con la participación de Nicolás Orroño, gerente regional de ventas de la Región Andina de Epson, quien compartió con los asistentes los principales resultados alcanzados por la marca durante el periodo, así como también de diferentes ejecutivos del canal de distribución.

"Este año fiscal ha sido de grandes logros gracias al esfuerzo de nuestros socios Epson Stars. Reunir a ganadores de todo el país en un mismo espacio nos permite reconocer su talento comercial y reafirmar nuestro compromiso de seguir creciendo juntos en el mercado peruano", señaló Orroño.

Durante la jornada, Epson presentó dos apuestas clave de su portafolio:

EcoTank, la nueva categoría de impresoras de Epson, que está conformada por los modelos L1350, L3310 y L3350, pensados para acompañar la creatividad de los usuarios en cada impresión. Su conectividad inalámbrica, sumada a tanques de tinta de alto rendimiento, permite materializar ideas sin límites, tanto en el hogar como en la oficina o en proyectos personales.

Lifestudio, la nueva línea de proyectores de Epson está conformada por los modelos EF-61, EF-71 y EF-72, diseñados para transformar cualquier espacio del hogar en una sala de cine. Con imagen envolvente —que va desde Full HD hasta 4K PRO-UHD—, sonido Bose integrado y proyecciones de hasta 150 pulgadas, esta línea invita a disfrutar de películas, series y grandes momentos en familia como nunca.

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

Epson WorkForce® Enterprise

AM-C6000

Diseñadas para empresas que persiguen la eficiencia.

PRECISIONCORE HEAT•FREE

Tecnología PrecisionCore sin calor para obtener **productividad, confiabilidad y beneficios ambientales**. Elige impresoras empresariales que ayuden a tu empresa a **cumplir sus objetivos.**

EFICIENTE **RESPONSABLE** **CONFIABLE**

Hay una mejor forma de imprimir.

A diferencia de las impresoras láser, las impresoras WorkForce® **no utilizan tóner y no requieren calor** para imprimir.

Ahorra energía y reduce tus costos.

Menos plástico en cada impresión.

Alta calidad y estabilidad de color.

Menos partes que requieren mantenimiento.

1 Las velocidades de impresión en negro y color se miden de acuerdo con lo establecido en ISO/IEC 24734. Los tiempos de impresión reales pueden variar y dependen de factores como la configuración del sistema el programa de software y la complejidad de la página. Para obtener más información, visite latin.epson.com/velocidad-de-impresion
Todas las impresoras se muestran con accesorios opcionales.

EPSON

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

La experiencia, las certificaciones y el respaldo de fabricantes de clase mundial consolidan a la firma como un socio estratégico

OLC Ingenieros cumple 32 años preparada para el crecimiento de los data centers en el Perú

En un escenario donde la transformación digital, el crecimiento exponencial de los datos y la inteligencia artificial impulsan una creciente demanda de infraestructura tecnológica, los data centers se consolidan como uno de los pilares del desarrollo económico y digital. Con 32 años de experiencia en ingeniería crítica, OLC Ingenieros reafirma su compromiso con el desarrollo tecnológico del país y con la ejecución de proyectos que impulsan esta transformación.

Durante más de tres décadas, la empresa peruana ha diseñado e implementado soluciones para los sectores de telecomunicaciones, banca, minería, industria, salud y gobierno, garantizando la continuidad operativa de organizaciones donde la disponibilidad de los sistemas resulta esencial para el negocio.

Hoy, el mercado demanda centros de datos cada vez más eficientes, resilientes y preparados para soportar mayores cargas de procesamiento. En respuesta a esta evolución, OLC Ingenieros ha fortalecido su especialización para desarrollar proyectos alineados con estándares internacionales y preparados para procesos de certificación por

www.canalti.pe
Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

Thomas Chion, gerente Comercial de OLC Ingenieros.

organismos especializados, participando en todas las etapas, desde la ingeniería y el diseño hasta la implementación y puesta en operación.
La acelerada evolución tecnológica está incrementando la demanda de soluciones con mayores niveles de capacidad, disponibilidad y eficiencia. Este escenario representa una oportunidad para que el Perú se consolide como un nuevo hub de inversión en data centers dentro de la región, y OLC Ingenieros está preparada para contribuir a ese crecimiento con soluciones de ingeniería capaces de responder a los requerimientos de infraestructura de nueva generación, incluyendo proyectos de alta densidad y gran escala.

"El Perú tiene una gran oportunidad para consolidarse como un destino atractivo para nuevas inversiones en data centers. Como empresa peruana, queremos aportar nuestra experiencia para que esas inversiones encuentren un aliado local especializado en ingeniería crítica, capaz de desarrollar soluciones confiables, eficientes y preparadas para responder a las exigencias actuales y futuras, siempre bajo estándares internacionales", señaló Thomas Chion, gerente Comercial de OLC Ingenieros.

Este crecimiento también plantea nuevos retos en materia energética. Aprovechando más de tres décadas de experiencia en electrónica de potencia y sistemas de energía crítica, la compañía viene ampliando su portafolio con soluciones de energía renovable y almacenamiento energético, una nueva línea de negocio que complementa su propuesta de valor e incorpora tecnologías orientadas a una mayor eficiencia energética y sostenibilidad.

Como parte de esta evolución, OLC Ingenieros mantiene alianzas con fabricantes líderes a nivel mundial y continúa fortaleciendo la especialización de su equipo, lo que le permite ofrecer soluciones integrales para data centers, infraestructura crítica, respaldo energético y climatización de precisión.

A sus 32 años, la compañía mira hacia el futuro con el mismo propósito que ha marcado su historia: contribuir al desarrollo de la infraestructura tecnológica del Perú y apoyar la consolidación del país como un destino atractivo para las inversiones en data centers, ofreciendo la experiencia, el conocimiento técnico y la capacidad necesarios para afrontar los desafíos de la nueva economía digital.

Revistas.PeruRadio.net.pe
www.canalti.pe
issuu-downloader.com

Percy Guillén asume la gerencia general y José Guerra pasa a ser director ejecutivo

Misión Tecnológica anuncia su Nueva Era con liderazgo renovado y enfoque en la gestión inteligente

El restaurante de la Huaca Pucllana fue el escenario elegido por Misión Tecnológica para anunciar el inicio de una ambiciosa etapa corporativa denominada Misión Tecnológica 2.0: Nueva Era. Ante una concurrida asistencia de socios, clientes y amigos, la compañía no solo celebró su evolución hacia la transformación digital avanzada, sino que oficializó un estratégico relevo en su alta dirección para guiar su plan de expansión regional.

El evento marcó el nombramiento de Percy Guillén como el nuevo gerente general de la empresa, mientras que José Guerra, quien lideró la firma hasta hace poco en dicho cargo, asumirá las funciones de director ejecutivo. Este movimiento busca potenciar las capacidades de la organización en el mercado tecnológico actual, combinando la experiencia de su fundador con una visión fresca orientada a la innovación constante.

Innovación y expansión regional

Durante la velada, José Guerra destacó que este cambio responde a la madurez de un proyecto que nació bajo un modelo de emprendimiento y que hoy requiere condiciones diferenciadas para alcanzar nuevas realidades.

"Misión Tecnológica 2.0 significa muchas cosas, muchos cambios y una nueva realidad para la que nos hemos venido preparando. Es importante llegar a ese momento correcto para dejar espacio a un profesional que permita tener nuevas condiciones. El cielo es el límite, y ya estamos armando el crecimiento a nivel de la región para atender a todo tipo de clientes", afirmó José Guerra, director ejecutivo.

Por su parte, Percy Guillén detalló el rol estratégico que asumirá el nuevo director ejecutivo, desmitificando cualquier idea de retiro y subrayando que la cercanía con el cliente seguirá siendo el núcleo de la empresa.

"José va a presidir el consejo consultivo para construir el futuro con nuevos proyectos; nos va a guiar hacia el futuro de Misión Tecnológica y liderará la experiencia del cliente, que es nuestro ADN. Además, parte de su rol será abrir mercados en la región, impulsando la expansión de la compañía", explicó Percy Guillén, gerente general.

Alianzas estratégicas y valor en la industria

La cita también contó con la participación de importantes aliados, entre ellos la representación local del gigante tecnológico HP. Cecilia Bejarano, directora general de HP Perú, elogió la agilidad que ha caracterizado la trayectoria de la compañía en el ecosistema local, recordando hitos clave como la rápida adaptación digital durante la pandemia del 2020 y su compromiso integral con la sustentabilidad.

"Me encanta ser testigo, una vez más, de la transformación que va a tener Misión Tecnológica. Conozco a José desde el 2016 y siempre nos hizo desafiarnos; trabaja con tanta agilidad que tuvimos que cambiar nuestros procesos para ir a su ritmo de crecimiento. Celebro estar aquí, espero que continuemos innovando y soy testigo de la pasión que despliegan para atender a sus clientes", expresó Cecilia Bejarano.

Finalmente, el evento cerró con broche de oro tras la intervención de Luis Bornaz, gerente comercial de la firma, quien explicó el enfoque en inteligencia artificial y captura inteligente de datos, y de Arturo Cassinelli, vicepresidente de Empresarios por la Integridad, quien entregó la Recertificación de la Certificación Anticorrupción de Empresarios por la Integridad, consolidando la confianza de Misión Tecnológica en esta nueva era.

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

Revistas.PeruRadio.net.pe

issuu-downloader.com

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

Presentó los nuevos GT50 Pro, Note60 Pro, Smart 20 y Note Edge para el mercado peruano

Infinix reunió a más de 60 canales de Arequipa, Ayacucho, Cusco, Lambayeque y Lima para compartir sus planes

Infinix reunió a más de 60 clientes del canal tradicional (compuesto por tiendas especializadas y comercios independientes de tecnología) provenientes de Lima, Arequipa, Ayacucho, Cusco y Lambayeque para compartir los principales ejes de su plan comercial para el segundo semestre del año, presentar su nuevo portafolio de smartphones y fortalecer una red de distribuidores.

Eduardo Martos, Country Manager de Infinix Perú, destacó que el canal tradicional seguirá siendo uno de los principales motores de crecimiento de la compañía: "Durante este primer año hemos consolidado una red de distribuidores que ha sido fundamental para nuestro crecimiento en Perú. En el 2026, seguiremos fortaleciendo nuestra relación y acompañando de cerca a nuestros socios comerciales para seguir creciendo juntos".

Durante el encuentro, Infinix presentó los nuevos GT50 Pro, Note60 Pro, Smart 20 y Note Edge para el mercado peruano. Además, los asistentes participaron en demostraciones de cada equipo, capacitaciones sobre las principales características de cada serie y espacios de relacionamiento orientados a fortalecer el vínculo con la marca.

"Nuestro compromiso es brindar al canal tradicional no solo un portafolio competitivo, sino también herramientas que faciliten la venta y mejoren la experiencia del consumidor. Seguiremos fortaleciendo nuestra presencia en el punto de venta, ampliando el soporte comercial y desarrollando iniciativas que permitan crecer de manera conjunta con nuestros distribuidores", comentó Claudia Gálvez, Marketing and Trade Marketing Manager de Infinix Perú.

Paralelamente, la compañía continúa fortaleciendo su posicionamiento de marca mediante alianzas internacionales en el ecosistema gaming, como su colaboración con Call of Duty: Mobile, además de una estrategia de contenidos digitales junto a creadores especializados en tecnología, gaming y lifestyle, con el objetivo de conectar con nuevos perfiles de consumidores.

Revistas.PeruRadio.net.pe

issuu-downloader.com

Anuncia su programa de incentivos para el canal peruano

Phonix consolida su crecimiento en el Perú y fortalece su presencia en el bloque andino

Conversamos con Omar Méndez, director regional comercial para el Bloque Andino (Perú, Colombia y Ecuador), quien nos comparte la evolución de Phonix, el crecimiento de la compañía en el mercado peruano y el lanzamiento de Phonix Points, su nuevo programa de fidelización para sus clientes.

El mercado tecnológico continúa evolucionando y las empresas buscan cada vez más aliados estratégicos que les permitan acceder a mejores oportunidades comerciales, mayor disponibilidad de productos y una red internacional de abastecimiento confiable. En ese escenario, el mayorista viene consolidándose como una de las plataformas B2B de mayor crecimiento en el Perú.

"Phonix ha logrado consolidarse rápidamente en el mercado peruano gracias a la confianza de nuestros clientes y al compromiso de nuestro equipo. Hoy seguimos creciendo de manera sólida junto a los principales canales de distribución, resellers, integradores, ensambladores y empresas del sector retail", indica Omar Méndez.

La compañía cuenta con hubs estratégicos en Estados Unidos y Dubái, presencia física en Estados Unidos, Dubái, Perú y Colombia, una red comercial con alcance en más de 94 países, almacenes estratégicamente ubicados y una plataforma B2B diseñada para atender las necesidades del mercado peruano.
Uno de los hitos más importantes alcanzados por la compañía ha sido la consolidación de su plataforma B2B en las 24 regiones del país.

Phonix Points: premiando la fidelidad de sus clientes

"Queremos que nuestros clientes crezcan junto con nosotros. Por eso hemos creado Phonix Points, un programa que recompensa cada compra realizada en nuestra plataforma. Por cada dólar de compra, el cliente acumula un Phonix Point, el cual podrá canjear posteriormente por diversos premios y beneficios exclusivos. Nuestro compromiso es seguir innovando y ofrecer herramientas que ayuden al crecimiento de nuestros clientes", dice Méndez.

Más que tecnología, una experiencia de servicio

Sobre el valor diferencial en un mercado exigente como el peruano, Omar Méndez: "En Phonix queremos diferenciarnos por la experiencia que brindamos a nuestros clientes. No queremos ser simplemente un proveedor; queremos convertirnos en un aliado estratégico que acompañe a cada cliente en su crecimiento".

Finalmente, Méndez destaca al equipo que atiende a los

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

Omar Méndez, director regional comercial para el Bloque Andino de Phonix.

El viaje a Disney representa uno de los principales beneficios de Phonix Point, programa que también incluirá notas de crédito y premios tecnológicos.

canales: "Detrás de cada operación existe un equipo comprometido que acompaña al cliente antes, durante y después de cada compra. Nos gusta escuchar, asesorar, resolver y estar presentes. Creemos que el mejor negocio es aquel en el que ambas partes crecen juntas".

Más información en www.phonix-peru.com

Los clientes acumularán 1 Phonix Point por cada US$ 1 de compra. Se considerarán las compras efectuadas desde el 1 de enero de 2026

Beneficios de Phonix Point

- Acumulación automática de puntos por cada dólar de compra.
- Canje por notas de crédito para futuras compras.
- Premios tecnológicos.
- Experiencias exclusivas.
- Viajes nacionales e internacionales.

Revistas.PeruRadio.net.pe

issuu-downloader.com

Clapper suma a Oriana Valderrama al mando del marketing

Clapper fortalece su expansión por Latinoamérica y acaba de sumar a Oriana Valderrama como su nueva Marketing Manager. Con recorrido en tecnología y crecimiento de marcas, Oriana asumirá la tarea de liderar las estrategias de la plataforma en México, además de impulsar su llegada a Perú y Colombia. El objetico es potenciar la creator economy con contenido auténtico. La app busca ser ese espacio donde los creadores conecten con audiencias adultas y sintonicen comunidades genuinas, con la gran ventaja de monetizar desde el primer día.

Sinuhé Sánchez asume como Chief Architect en Red Hat

Red Hat sumó a Sinuhé Sánchez como nuevo Chief Architect del equipo de Field CTO para la región norte de América Latina. Con más de 20 años en el sector TI, Sinuhé conectará el área de Ingeniería con las operaciones en Perú, México, Colombia y Centroamérica, acelerando la innovación y nuevas oportunidades de negocio. Acompañará a las empresas en su transformación digital mediante soluciones de código abierto, inteligencia artificial y nube híbrida con total seguridad.

Oscar Rodríguez es el gerente de canales de Seytech

La semana pasada, conversé con Oscar Rodríguez, quien se desempeña como gerente de canales en Seytech. “Mi principal objetivo es impulsar la incorporación de soluciones tecnológicas de alto valor al portafolio de nuestros socios de negocio, fortaleciendo su oferta comercial y generando nuevas oportunidades de crecimiento”, me dijo. Seytech ofrece al canal tecnología soluciones de marcas como i3Connect, MaxHub, Logitech y Nureva, respaldadas con asesoría técnica, soporte comercial y acompañamiento continuo.

Encuentro con Roberto Córdova en San Francisco

Una grata sorpresa fue coincidir con Roberto Córdova, director de Producto de Intecomex Perú, durante el AMD Advancing AI 2026 realizado en el Moscone Center de San Francisco entre el 22 y 23 de julio. Conversamos un rato mientras observábamos el showroom del evento, muy marcado por la inteligencia artificial y, sobre todo, por la IA agéntica. ¡Arácnidos abrazos, querido Roberto!

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

Próxima

Edición Impresa

POTENCIA TU MARCA

Llegamos a todo el ecosistema TI peruano mediante la web, redes sociales y la versión impresa

ESCRÍBENOS

contacto@mediacomm.pe

Revistas.PeruRadio.net.pe

issuu-downloader.com

codesaperu.com

KYOCERA

Productividad
Sin Complicaciones

Multifuncionales monocromáticas confiables, rápidas y eficientes para tu empresa ó negocio.

N/P 110C1D4SA1

COPY | PRINT | SCAN

Multifuncional Monocromática Láser A4
ECOSYS MA4000wifx/L

- Velocidad de hasta 42 ppm
- Memoria interna 2 GB
- Procesador 1 GHz
- Bandeja de entrada 250 hojas
- Resolucion 1200 x 1200 ppp

KYOCERA MOBILE PRINT

N/P110C144SA1

COPY | PRINT | SCAN

Multifuncional Monocromática Láser A4
ECOSYS MA4000x/L

- Velocidad de hasta 42 ppm
- Memoria interna 1 GB
- Procesador 1 GHZ
- Bandeja de entrada 250 hojas
- Resolucion 1200 x 1200 ppp

KYOCERA MOBILE PRINT

De venta en nuestros Mayoristas Autorizados

nexsys

MAXIMA INTERNACIONAL S.A.

Contacto en CODESA
Philippe López

Revistas.PeruRadio.net.pe

issuu-downloader.com